

برنامه بازاریابی و مبانی بازاریابی نوین

شایان پسران

۹۷/۰۴

فهرست مطالب

آشنایی با ادبیات برنامه ریزی کسب و کار

تفکرات زیان‌ده کسب و کار

عناصر یک برنامه بازاریابی

مروری بر بازاریابی رویداد



Requirements

SAP PartnerEdge: Service

SAP Open Ecosystem: Service

An Ideal Fit For

Established service
consultancies and
systems integrators
(SI's)

Smaller consultancies looking
to ramp-up and grow their SAP
service relationship

Base Program Fee

Yes (approx. €2,000
p.a.)

No

Service Engagement Model Fee

Yes (approx. €1,700
p.a.)

No

Business Plan

Yes

No

Solution Consultant Trained Employees

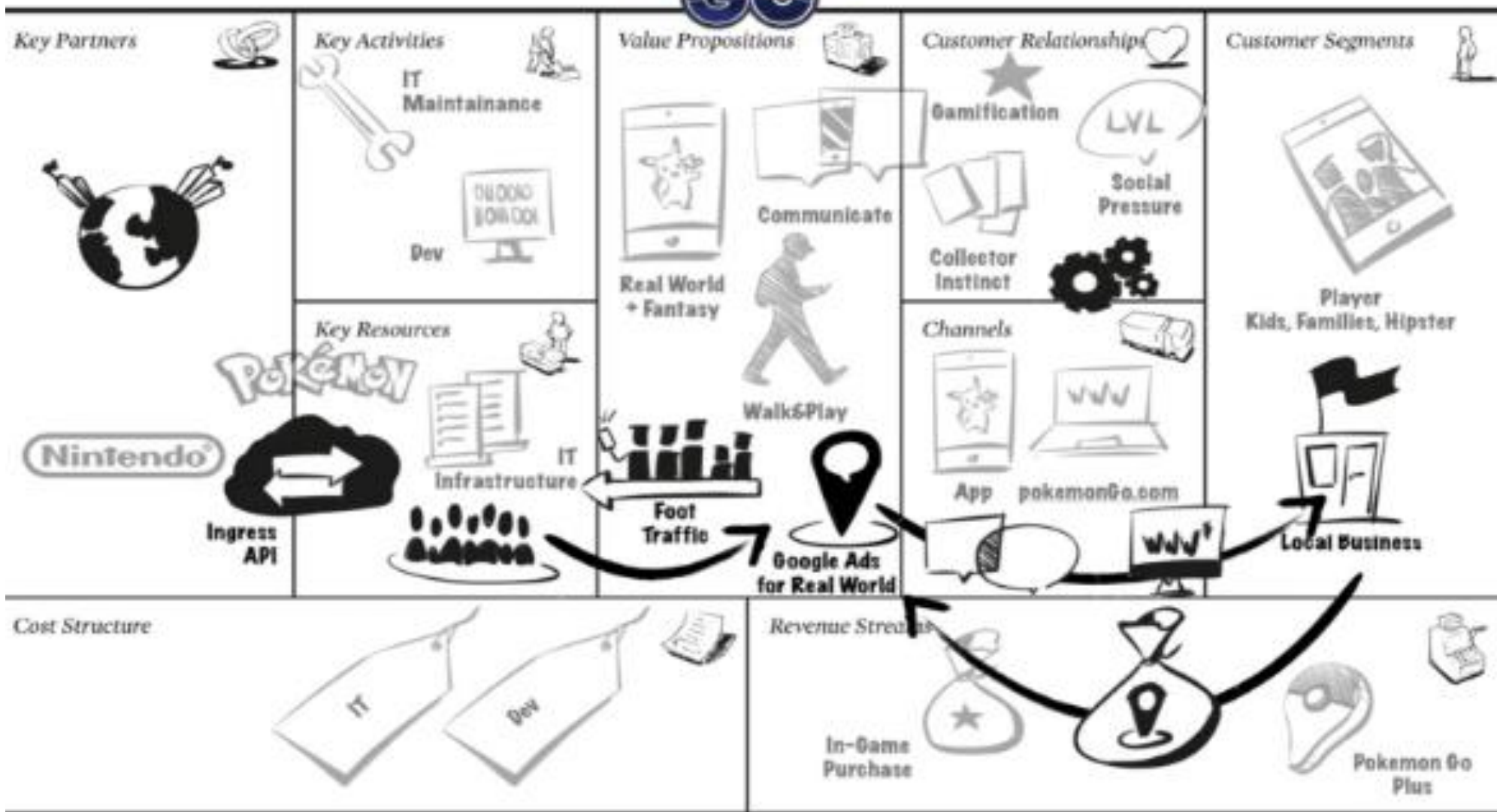
Yes

Yes

Maintain Your Profile in Our Online System

Yes

No



	Jan	Feb	Mar	Apr	May
Unit Sales					
Systems	63	74	108	150	200
Service	168	171	174	175	255
Software	174	235	289	375	450
Training	156	171	183	200	250
Other	162	151	220	240	200
Total Unit Sales	723	802	974	1,140	1,355
Unit Prices					
	Jan	Feb	Mar	Apr	May
Systems	\$1,783	\$1,801	\$1,791	\$1,775	\$1,775
Service	\$103	\$106	\$88	\$90	\$90
Software	\$224	\$185	\$277	\$275	\$275
Training	\$48	\$39	\$46	\$50	\$50
Other	\$291	\$371	\$222	\$300	\$150
Sales					
Systems	\$112,329	\$133,274	\$193,428	\$266,250	\$355,000
Service	\$17,304	\$18,126	\$15,312	\$15,750	\$22,950
Software	\$38,976	\$43,475	\$80,053	\$103,125	\$123,750
Training	\$7,488	\$6,669	\$8,418	\$10,000	\$12,500
Other	\$47,142	\$56,021	\$48,840	\$72,000	\$30,000
Total Sales	\$223,239	\$257,565	\$346,051	\$467,125	\$544,200
1st Year Planned	1st Year Actual	1st Year Variance			

آشنایی با ادبیات برنامه ریزی کسب و کار

عنوان	محتوا	هدف
مدل کسب و کار	معماری کسب و کار	تعیین شیوه کسب درآمد
طرح کسب و کار	برنامه ریزی کسب و کار	جذب سرمایه گذار، همکار، شریک و ...
برنامه بازاریابی	برنامه آگاه سازی بازار نسبت به ما	ایجاد سرنخ فروش و افزایش آگاهی بازار نسبت به ما
برنامه فروش	برنامه تبدیل سرنخ های بازار به مشتری و کسب درآمد	کسب درآمد حاصل از فعالیت های بازاریابی

Growth Hacking

هک رشد چگونه شکل گرفت:

ظهور شبکه‌های اجتماعی و سرویس‌های ایمیلی
به کارگیری برنامه‌نویسان در تحلیل کسب و کار
زیر سوال رفتن بازاریابی سنتی
اثبات شیوه‌های کمی در فروش و بازاریابی

محصولات هک رشد:

سئو

بازاریابی محتوا

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

تست A/B

نگاه فرآیند محور بر پروسه خرید مشتری

اعتقاد ظهور هک رشد:

اول رشد کن، بعد بودجه بگیر

وظیفه هکر رشد:

از بین بردن ترس کسب و کارها بابت سرمایه‌گذاری
در پروژه‌های بزرگ‌تر

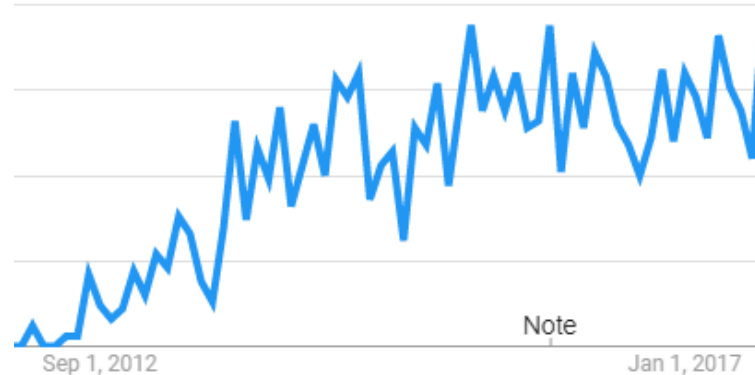
ذهن هکر رشد:

داده محور و علاقه‌مند به تحلیل داده

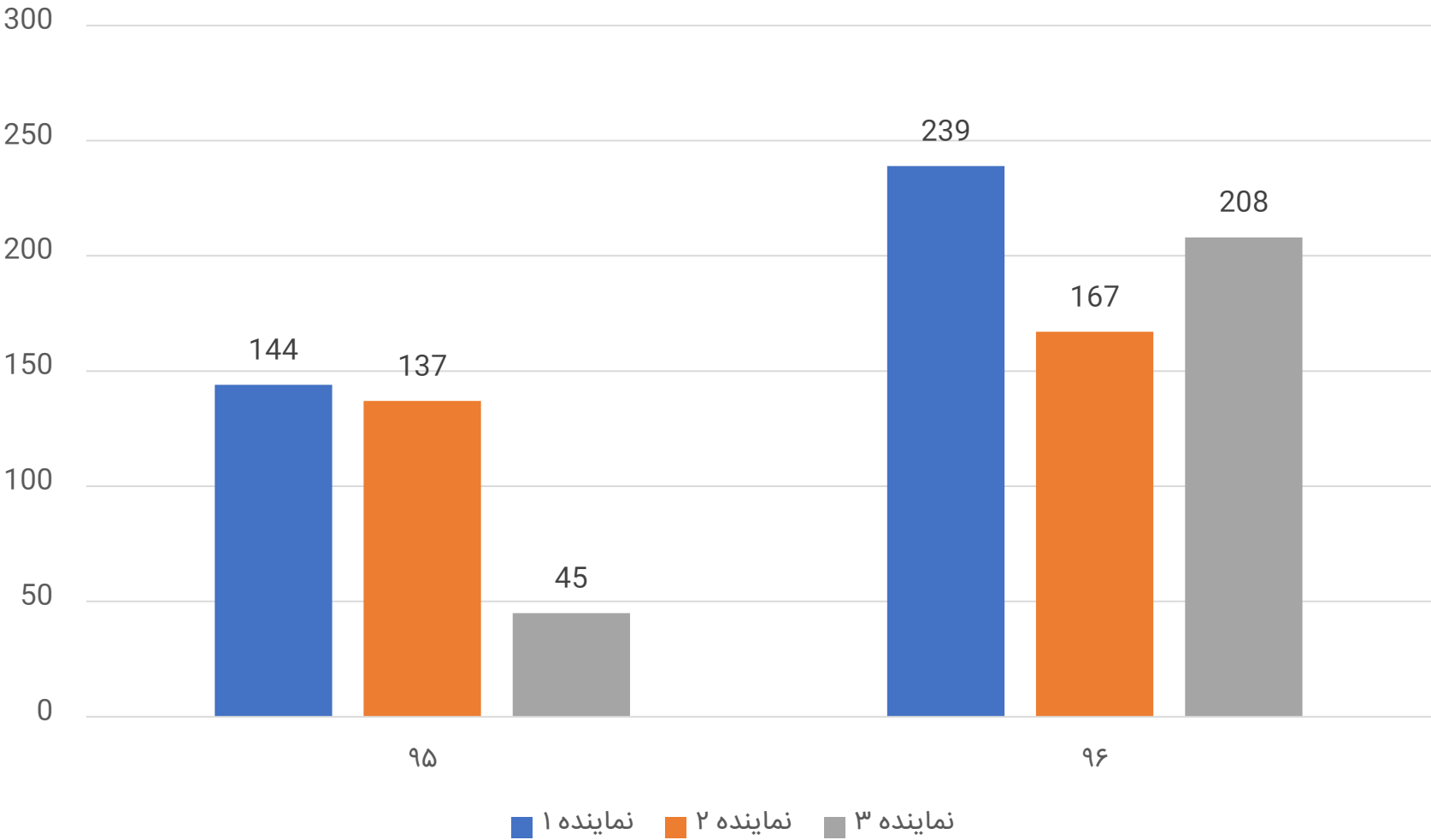
علاقه‌مند به ابزار دیجیتال جهت تحلیل

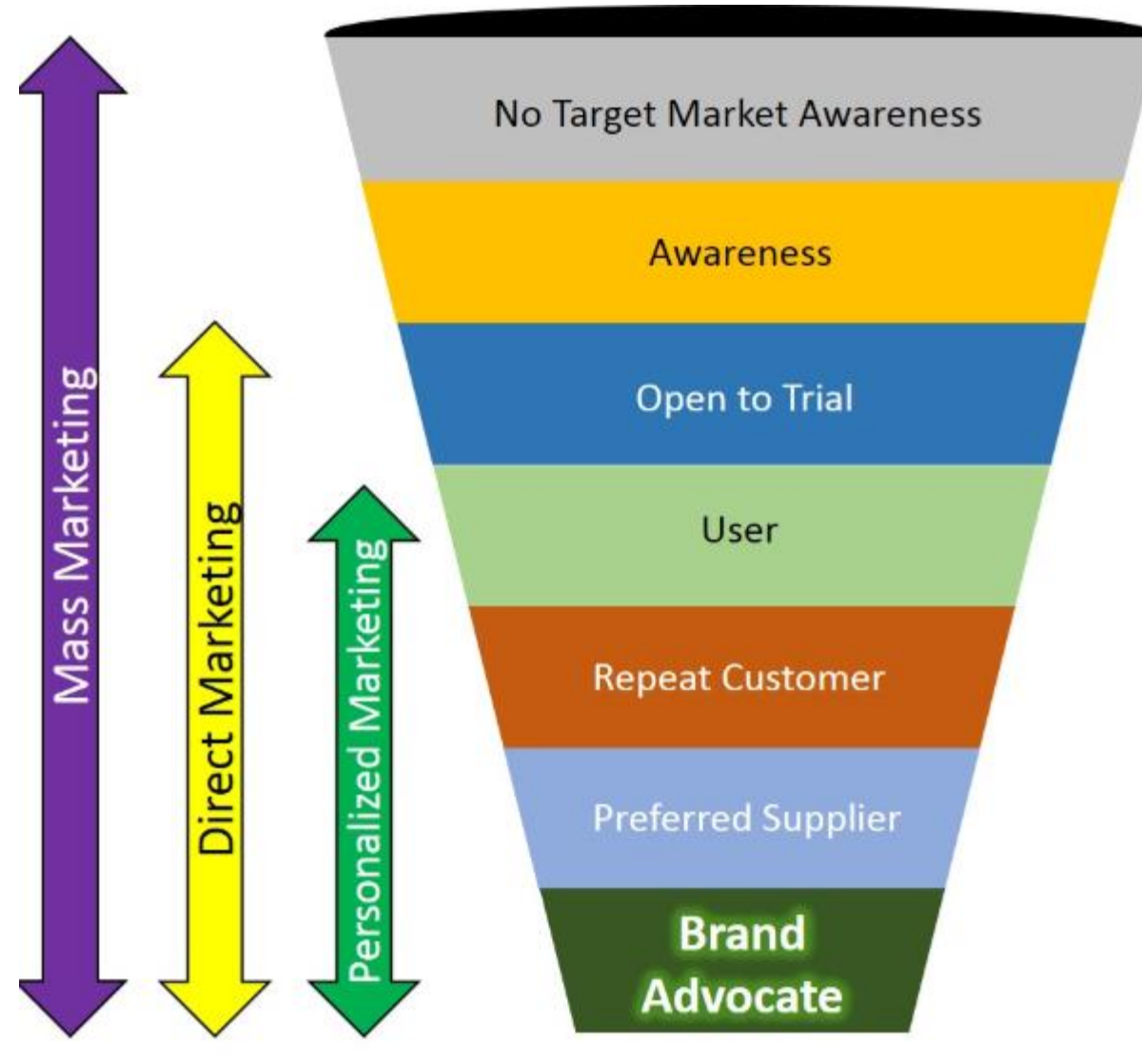
اعتقاد بر اهمیت بازگشت سرمایه

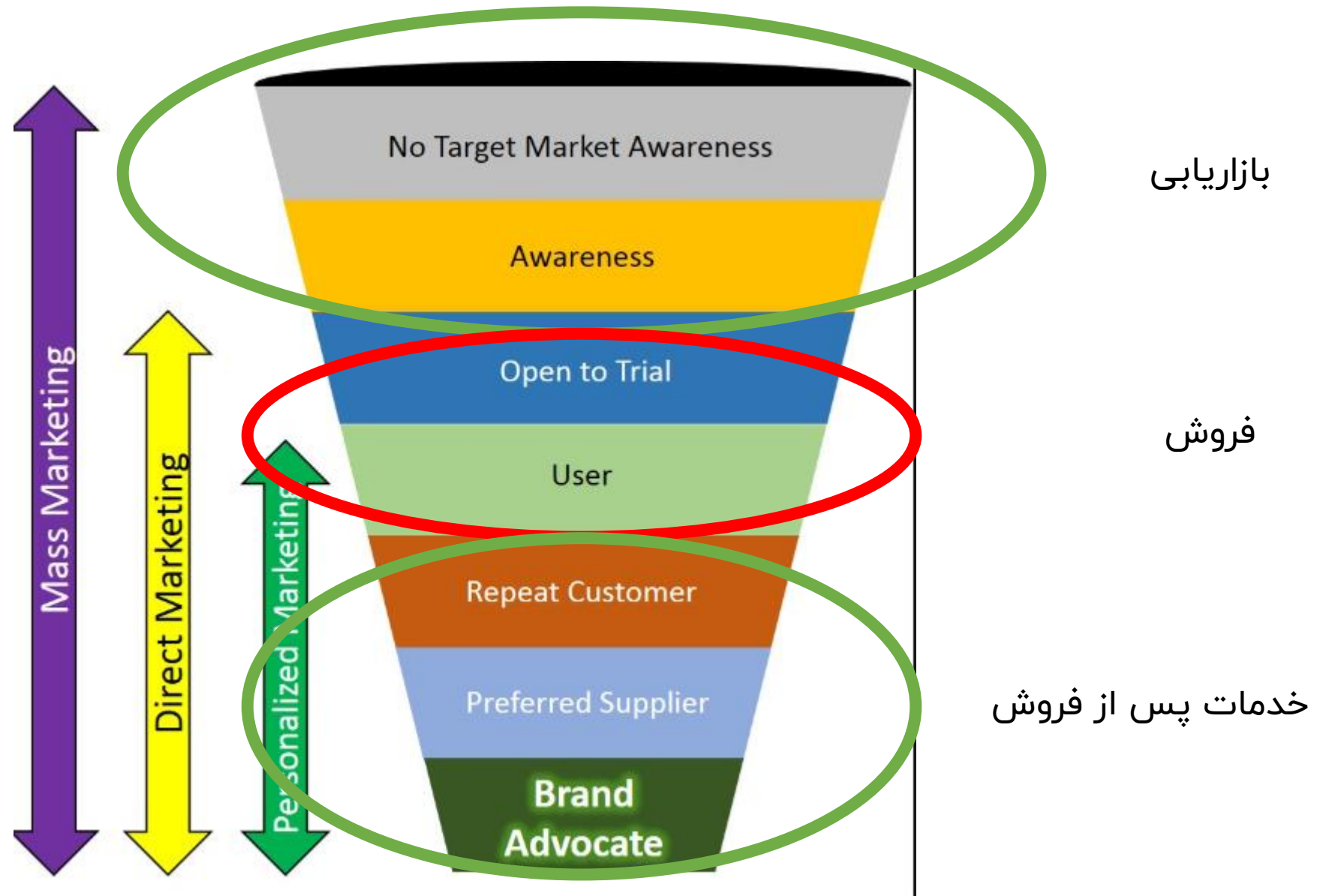
نگاه فرآیند محور بر پروسه خرید مشتری



فروش تعدادی ۳ نماینده سطح ۱ تهران







تفکرات زیان‌ده کسب و کارها

تفکر انفعالی

بی تفاوتی نسبت به ایجاد رابطه (Contact)

اجازه پیشبرد فروش به مشتری

تفکر صفر و یک

اتکای بیش از حد بر موفقیت گذشته

کمال طلبی منفی

بزرگ‌نمایی شکست‌های گذشته

عاملیت بیش از حد

نگاه صرفاً کیفی به کسب و کار



[illegible]

-
- An open book is shown from a top-down perspective, lying flat. The pages are white and feature a black and white illustration of a city skyline. The buildings are of various heights and are arranged in a way that they appear to be rising from the pages. A small green circular icon is visible on the left page, and a small yellow circular icon is on the right page. The book's spine is visible in the center, and the edges of the pages are slightly curved.

مشتریان هدف – Target Customer

اجتناب از بازار بکر رقیب / حمله به بازار آسیب‌پذیر رقیب

تمایز میان تصمیم ساز و تصمیم گیرنده

آگاهی از صفات مشترک مشتریان راضی قدیمی (صنعت، حوزه فعالیت، تعداد پرسنل، نرم‌افزار قبلی، طریقه ارتباط)



ارزش پیشنهادی ویژه فروش - Unique Selling Proposition

شایستگی منحصر به فرد کسب و کار من

ارزش ویژه‌ای که من می‌توانم برای مشتریان ایجاد کنم

ایجاد شعار از ارزش ویژه مشتری:

جمله یا عبارتی که مشتری با یک نگاه درک عمیقی از آن یابد

استفاده از این جمله در شبکه‌های اجتماعی، سایت و سایر اقلام تبلیغاتی

ارزش پیشنهادی فروش اپل چیست؟

ارزش پیشنهادی فروش گوگل چیست؟

[Products](#)[Industries](#)[Support](#)[Training](#)[Community](#)[Developer](#)[Partner](#)[About](#)

We're entering the intelligence era

Get the solutions you need to operate with visibility, focus, and agility – and achieve the game-changing outcomes of an Intelligent Enterprise.

[Get the details](#)

کانال توزیع – Distribution Plan

کانال‌های وصل شدن من به مشتریان و مشتریان به من

حضور در رسانه‌های مختلف

ارزیابی اثربخشی کانال‌ها

سپیدار تراز جی

نام مدیر: مسعود عسگری



اطلاعات کلی

اطلاعات تماس سپیدار تراز جی

وب سایت	sepidartaraz.ir
تلفن	031-32208904
موبایل	
فکس	
تلفکس	
آدرس	

ساختمان آراین - واحد 2.



artan pardazeshpaidar • 2nd

Finance and Accounting Manager at artanpardazeshpaidar
Iran

Connect

InMail

More...

Sunday, July 17, 2016



Sepidar_Sepidtose

132 1:14:39 PM

✓ سند اختتامیه و افتتاحیه:

جهت بستن حسابهای ترازنامه ای سند اختتامیه صادر و برای سند افتتاحیه سال مالی بعد از سند افتتاحیه استفاده میگردد. از قسمت عملیات حسابداری صدور سند اختتامیه و افتتاحیه را انتخاب نموده و تاریخ مدنظر را وارد نموده سپس دکمه صدور سند زده شود. جهت حذف این اسناد باید از همین فرم روی علامت سپیدار کلیک نموده و حذف سند را انتخاب نمایید توجه نمایید جهت صدور سند اختتامیه اسناد باید در وضعیت دائم باشند.

حسابداری#

@sepidar_sepidtose



sepidar_system_dasht • Follow

شرکت سپید حساب sepidar_system_dasht

ویرا

نماینده رسمی سپیدار همکاران سیستم

021-88449244

www.virateam.com

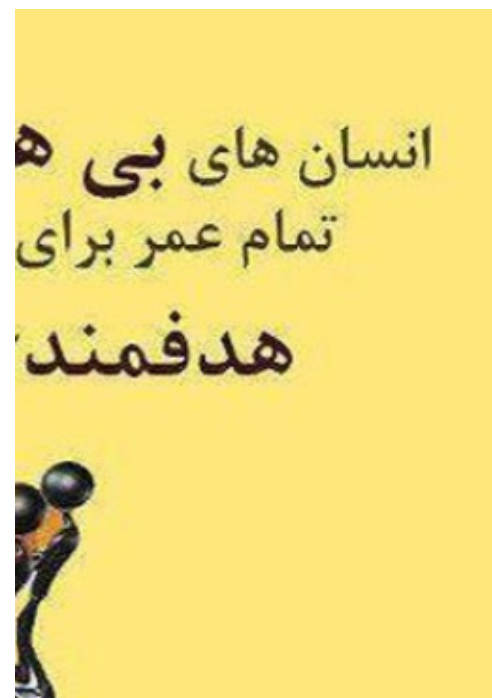
09122710518-09120410517

info@virateam.com

sepidar_system_dasht

Tehran-Shariati ST

سپیدار#sepidar#سپیدار#دشت##سپیدار#دشت#
#sepidar#Dasht#دار#دشت##سپیدار#دشت
سپیدار_همکاران#همکاران_سیستم#همکار#SG#
ان.سیستم#مالی#حسابداری#بازار یابی#فروش#
sepidar#مدیریت#بازرگانی#پیمانکاری#انبار



خودارزیابی کانال‌های توزیع

کانال توزیع	۰ تا ۱۰۰ نمره دهید
وبسایت فعال	
ارسال ایمیل	
تبلیغات کلیکی	
ارسال پیامک	
اکانت اینستاگرام	
کانال/گروه فعال Telegram	
اکانت فعال LinkedIn	
بازاریابی تلفنی	
حضور در آموزشگاه‌های حسابداری	
ثبت در یلوپیج (کتاب اول، نیاز روز و ...)	



برنامه ترفیع - Promotion Plan

بررسی رسانه‌های تبلیغاتی

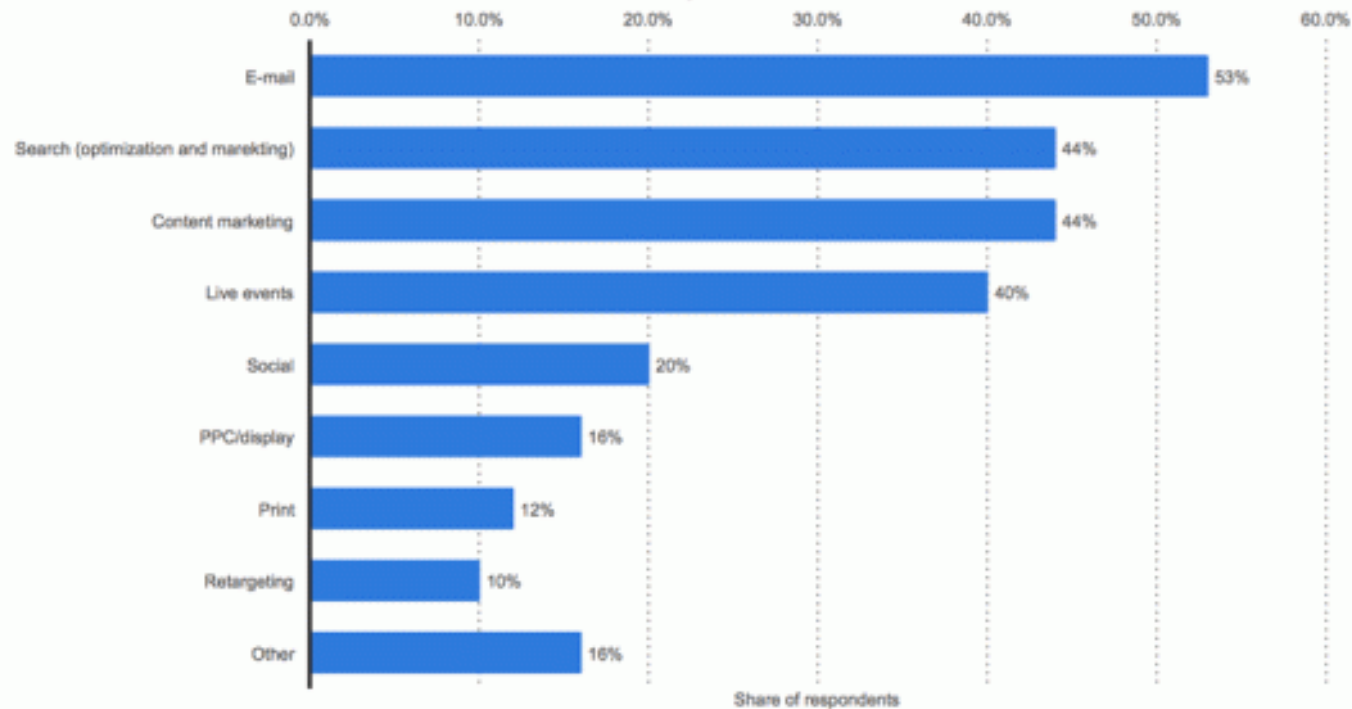
مواردی که همواره در B2B کارایی داشته است:

- حضور در نمایشگاه‌ها
- ارائه Sample
- تخفیف خدمات پس از فروش
- تخفیف بر محصولات تکمیلی

ابزارهای تبلیغاتی که می‌شناسید را نام ببرید

U.S. most effective B2B lead generation tactics 2017

Most effective business-to-business lead generation tactics according to B2B marketers in the United States as of July 2017

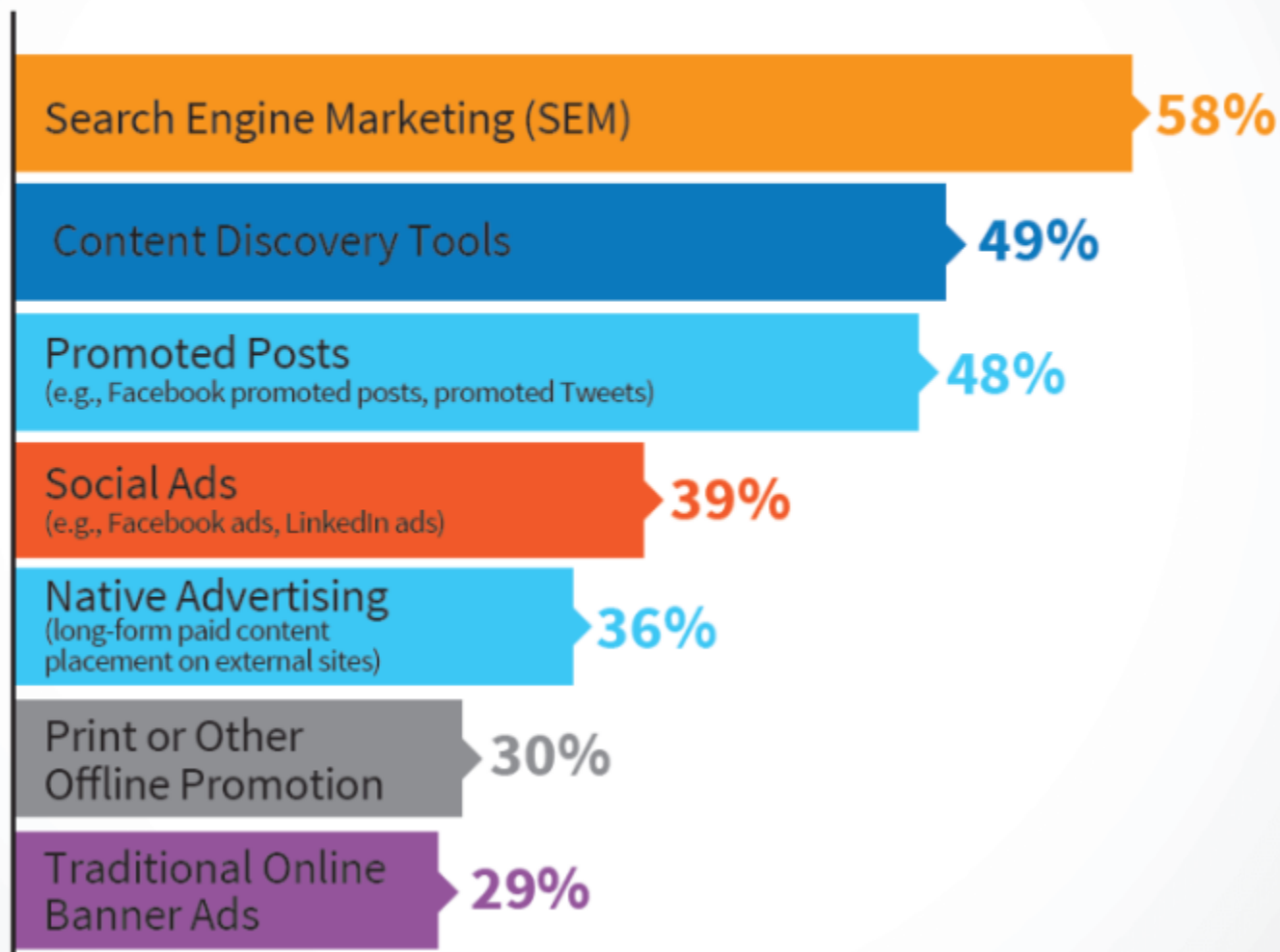


چرا از نظر بازاریابان، بازاریابی ایمیلی بیشترین اثربخشی را دارد؟

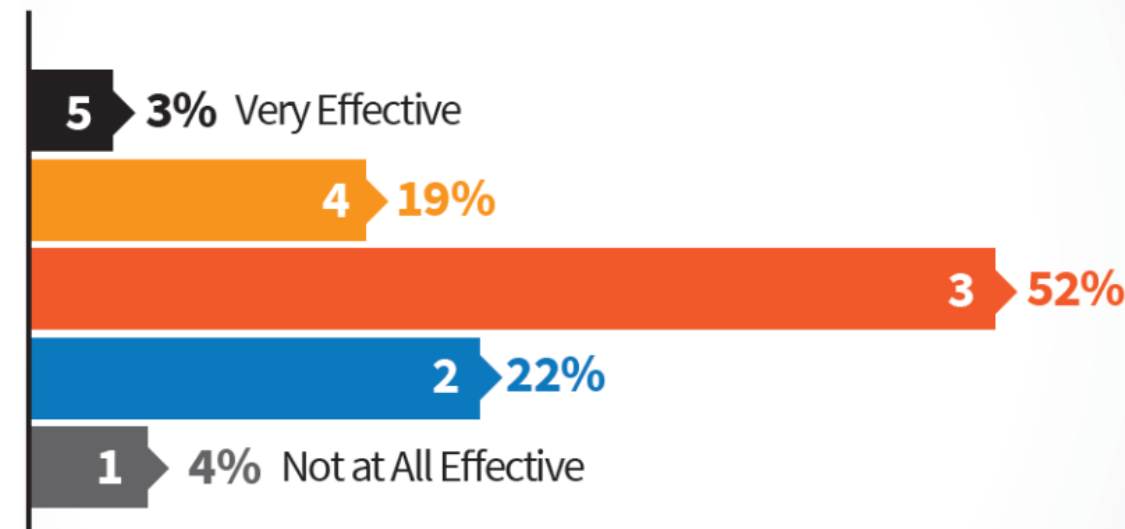
چرا شیوه‌های آفلاین در نمودارها دیده نمی‌شود؟

چقدر در ایران این آمارها مصداق دارد؟

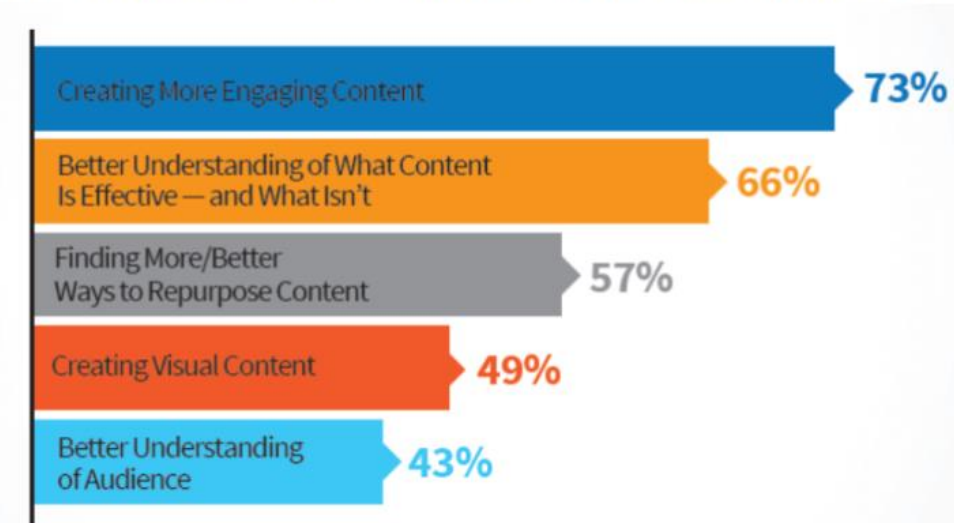
B2B enterprise marketers rate effectiveness of paid advertising methods for content marketing distribution:



B2B enterprise content marketers rate effectiveness of their content marketing:



B2B enterprise marketers' top 5 content marketing priorities:



استراتژی بازاریابی آنلاین - Online Marketing Strategy

بازاریابی از طریق سایت (سئو، فروشگاه آنلاین، بازاریابی محتوایی و ...)

تبلیغات کلیک

بازاریابی ایمیلی

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی

چرا علاوه بر سپیدار سیستم، به نفع نماینده هم هست که تبلیغات آنلاین پیش ببرد؟



دارایی ثابت



All

Images

Videos

More

Settings

Tools

About 11,000,000 results (0.30 seconds)

دارایی ثابت - ویکی‌پدیا، دانشنامهٔ آزاد

https://fa.wikipedia.org/wiki/دارایی_ثابت ▼ Translate this page

دارایی ثابت به دارایی مشهودی که در واحد تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد و دارای ماهیتی دائمی یا نسبتاً ثابت است، گفته می‌شود. دارایی‌های مذکور، به استثنای زمین به ...

دارایی - ویکی‌پدیا، دانشنامهٔ آزاد

<https://fa.wikipedia.org/wiki/دارایی> ▼ Translate this page

دارایی‌های ثابت: این دارایی‌ها، اقامتی مشهود با عمری طولانی می‌باشند که در جریان عملیات مؤسسه مورد استفاده قرار می‌گیرند. دارایی‌های این گروه به مرور زمان و پس از استفاده ...

[PDF] دستورالعمل دارئیهای ثابت - مدیریت امور مالی

mali.sutech.ac.ir/sites/mali.sutech.ac.ir/files/Groups/client/2.pdf ▼ Translate this page

زمین به آن نوع دارایی ثابت مشهود اطلاق می‌شود که در آن شراکت بوده و می‌توان بر روی آن اقدام به احداث و بر پایی دارئیهای ثابت مشهود دیگری بود. ب. - ساختمان: ساختمان به آن نوع دارایی اطلاق می‌شود که ...

آموزش دارایی ثابت سپیدار همکاران سیستم | سپیدار سیستم آسیا

<https://sepidarsystem.com/blog/fixed-assets-learning/> ▼ Translate this page

آموزش دارایی ثابت سپیدار همکاران سیستم در این مطلب به صورت گام به گام و مرحله‌ای شرح داده شده است. با توجه به - Feb 13, 2018 اهمیت نگهداری اطلاعات دارایی ثابت و ...



سایت هوشمند خبری

چهارشنبه ۱۳ تیر ساعت ۱۵:۵۰ به وقت تهران < مصادف با 4 Jul 2018



جستجو کنید ...

خبر فارسی یک موتور جستجوگر اینترنتی است و هیچ دخالت انسانی در دریافت و چینش اخبار وجود ندارد.

خانه سیاسی ورزشی اقتصادی فرهنگ و هنر علمی و پزشکی فناوری و ارتباطات اجتماعی بین الملل حوادث مذهبی

برچسب‌های خبری

مجلس ایران وزیر مجلس شورای اسلامی ارز تهران دولت باشگاه رئیس جمهور استقلال آمریکا بانک پرسپولیس المپیک برجام

مهمترین اخبار

عیادت رئیس سازمان سینمایی از مهدی فخیم زاده

برترین ها ۳۰ ساعت پیش + ۷ سایت دیگر

خبرگزاری ایسنا: خسرو امیرصادقی از دوستان و همکاران این بازیگر و کارگردان در گفت وگویی با ایسنا درباره آخرین وضعیت وی پس از حادثه تصادف بیان کرد ...



فخیم زاده از بیمارستان مرخص شد

شبی با عیدی با حضور مهدی فخیم زاده روی آنتن می رود

عصر ایران / ۱ ساعت پیش

باشگاه خبرنگاران / ۳ ساعت پیش

لینک های ویژه

سلطان سکه های طلا زمین گیر شد

هفته نامه مناطق آزاد شماره 372

بر شانه ام چشمه ای شکفت

راههای فروش کامیون

تیگو ۷ در ۱۰ دقیقه نایاب گردید

ارزانترین و سریعترین روش خرید بلیط هواپیما

نفسی تازه در سینمای ایران

ارتزاق شرکت‌های نفتی و برقی از خوراک دام/ واردکنندگان خودرو

مسعود می تواند دوباره روی پاهایش بایستد؟

مشاوره و دمو رایگان:

۸۱۰ ۲۲ ۲۲۲



Happy birthday to you!

Share

Tweet

More

Stats Overview

View Email

Link activity

Subscriber activity

Sent on 12 Nov 2014, 13:02 pm to

Total emails sent

590

Opened

47.85%

279

Clicked

14.80%

88

Unsubscribed

0.00%

0

Spam complaints

0.00%

0

Hard bounce

1.02%

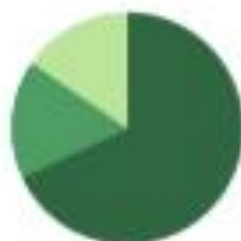
6

Soft bounce

0.81%

3

Reading environment



Desktop 53.21%
Mobile 25.93%
Tablet 20.86%

Top Email Clients

Email Client	Subscribers
Firefox	47.82%
Safari	17.65%
Apple iPhone	13.60%
Microsoft Outlook	9.19%
Internet Explorer	8.48%

Link activity

View all activity

استفاده از افزایشندگان نرخ تبدیل – Lead to Sale Conversion Rate

محاسبه قیف فروش (به تفکیک رسانه)

USP واضح و ملموس برای مشتری

ارائه(Presentation) انحصاری ویژه صنعت و صنف

استفاده از اقلام تبلیغاتی (بروشور اطلاعاتی، آموزشی و داستان موفقیت)

سپیدار سیستم چه اقلام تبلیغاتی در اختیار نمایندگان قرار می‌دهد؟

مسئله محوری در مذاکره

شیوه پیشبرد	مسئله مشتری
استفاده از اثر مقایسه	موضع‌گیری در مقابل قیمت
تاکید بر تعداد مشتریان، رضایت مشتریان، داستان موفقیت و استانداردهای تولید	موضع‌گیری در مقابل کارایی محصول

دریافت داستان موفقیت، تقدیرنامه و ... از مشتریان در ازای ارائه ارزش به مشتری

شرکت ستاره کیان بیرجند در یک نگاه

شرکت ستاره کیان بیرجند در سال ۱۳۹۳ آغاز به کار کرده است. هم‌اکنون این شرکت با دارا بودن کارخانه ای با ظرفیت تولیدی ۵۰ تن در ساعت واقع در ۳۰ کیلومتری جاده بیرجند-زاهدان ، دارای یک دفتر مرکزی در بیرجند و دو دفتر در مشهد و تهران است و فعالیت‌های حوزه‌ی صادرات خود را نیز آغاز کرده است.

نیاز کسب‌وکار

آقای حمید هرسینی؛ مدیر امور مالی و اداری شرکت ستاره کیان بیرجند

شرکت ستاره کیان بیرجند به دلیل پراکندگی جغرافیایی میان کارخانه، دفتر مرکزی و دفاتر خدماتی به دنبال راهکار نرم‌افزاری یکپارچه‌ای بود که بتواند اطلاعات را در لحظه و در تمام حوزه‌های عملیاتی در دسترس داشته و از درستی اطلاعات موجود در سیستم اطمینان داشته باشد. همچنین با توسعه‌ی فرایندهای جاری شرکت، نیاز به نظارت و کنترل بیشتری بود که بتواند مشکلات جاری را برطرف کند. افزون بر این شرکت نیاز داشت تا به کمک آسان‌شدن فرایند پشتیبانی نرم‌افزار و کاربری ساده‌تر فرایندهای جاری شرکت را بهبود دهد.

اهداف پیاده‌سازی

- سرعت بخشی به فرآیند خرید و فروش
- سرعت بخشیدن به تصمیم گیری های تولید
- یکپارچگی اطلاعات فروش و مالی
- افزایش دقت در ثبت اطلاعات و سرعت عمل کاربران
- تسهیل مدیریت انبار
- مدیریت و کنترل فرایندهای کسب و کار از جمله خرید، فروش ، پرداخت وجه به تامین کنندگان و دریافت وجه از مشتریان
- تهیه‌ی گزارش‌های دقیق و به‌روز

دریافت داستان موفقیت، تقدیرنامه و ...

در ازای ارائه خدمات مورد نیاز مشتری با مزایای ویژه

تاریخ: ۱۳۸۷-۰۶-۱۶
شماره: ۱۳۸۷-۶۸-۶۸
پرونده: ۶۸



مدیرعامل محترم شرکت ارتباطات شبکه دی

موضوع: گواهی رضایت از نحوه عملکرد

با سلام،

بدینوسیله گواهی می‌شود واحد سیستم‌ها و روش‌های شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت از عملکرد آن شرکت در زمینه انجام امور خدمات میزبانی وب سایت شرکت بهینه‌سازی (www.ifco.ir) از سال ۸۴ تاکنون، رضایت کامل داشته و امید است از این پس نیز با بهبود مستمر و بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا در ارائه خدمات برتر موفق و پیروز باشید.

با احترام
ملکه کارگر
رئیس سیستم‌ها و روش‌ها
۱۳۸۷

استفاده از افزایشندگان نرخ تبدیل – Lead to Sale Conversion Rate

فریب‌های سفید در جلسه مذاکره:

فریب ۱: نشان دادن ساختار به جای تاکید کسب و کار بر شخص

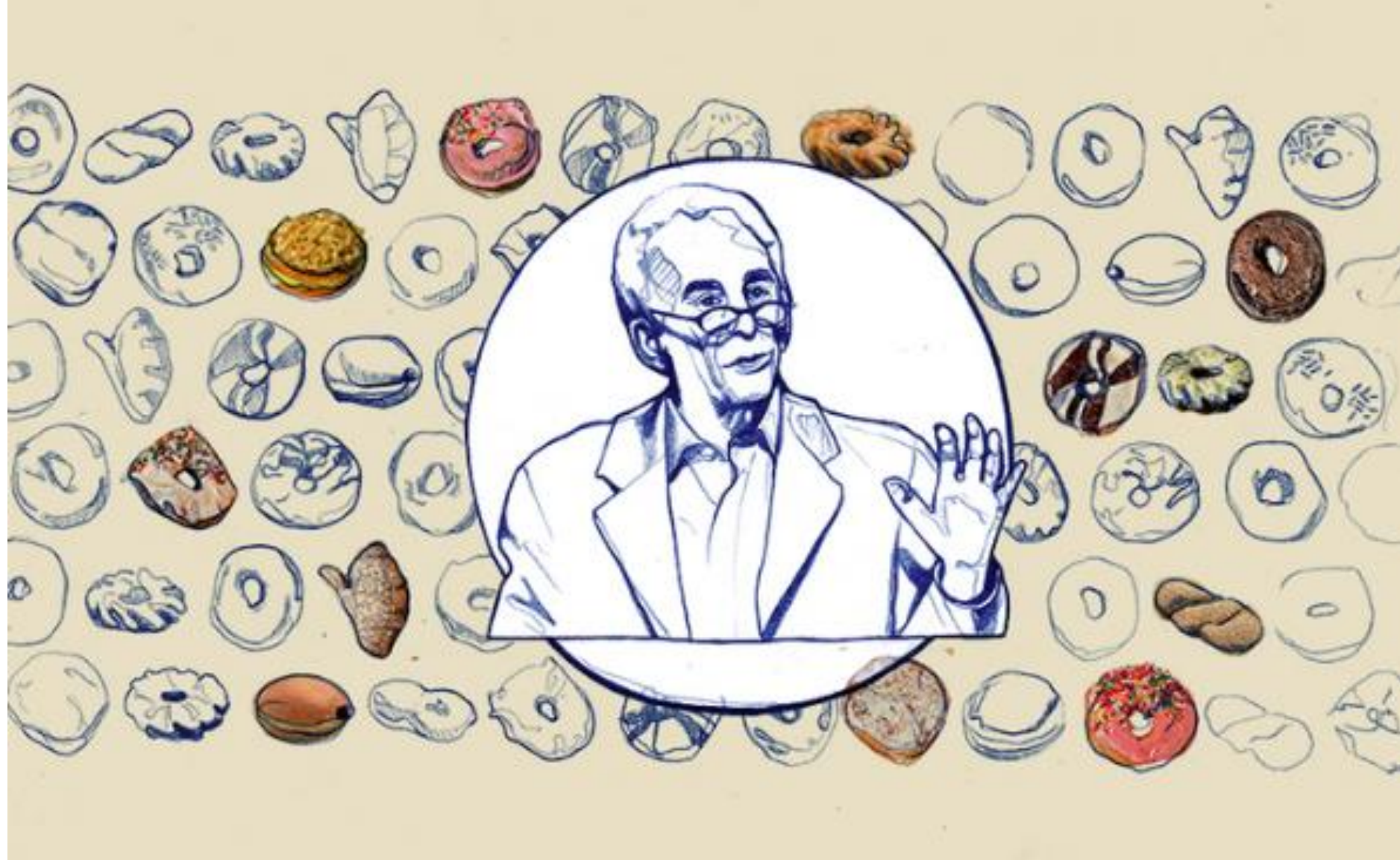
فریب ۲: استفاده از اثر هاله‌ای Halo Effect و پیشبینی حدسی

فریب ۳: ایجاد حس دین

فریب ۴: اثر مقایسه

فریب ۵: اثر مالکیت Endowment Effect – هشدار آنچه از دست می‌دهید





اتحاد استراتژیک در بنگاه‌های خرد – Strategic Alliance in microbusiness

چرایی: کسب و کار شما قدرت پوشش نیازهای مشتری را به صورت کامل ندارد

مدل ذهنی: برنده – برنده

زیرساخت: پذیرش ریسک‌های مالی و اعتباری، طراحی مدل مارکتینگ و فروش و تعامل بالا (برنامه‌ریزی، اجرا و ارزیابی)

کاندیدای برقراری ارتباط:

- مشتریان کلیدی
- برندهای صنعت
- ارتباطات دولتی
- کارمندان قدیمی
- رقبا



دلینو، سپیدار سیستم و موسسه آموزش همکاران سیستم چه همکاری استراتژیکی می‌توانند داشته باشند؟

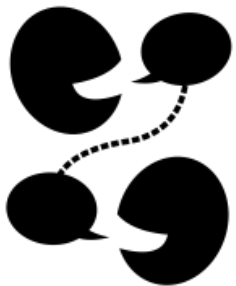
ارتباطات بازاریابی گسترده – Many to Many Marketing

افزایش نرخ توصیه مشتریان – Net Promoter Score:

اگر قرار باشد مشتری خرید از شما را به شخص دیگری پیشنهاد کند، از ۰ تا ۱۰ چقدر احتمال خرید وجود دارد؟ (صفر کمترین و ۱۰ بیشترین احتمال)

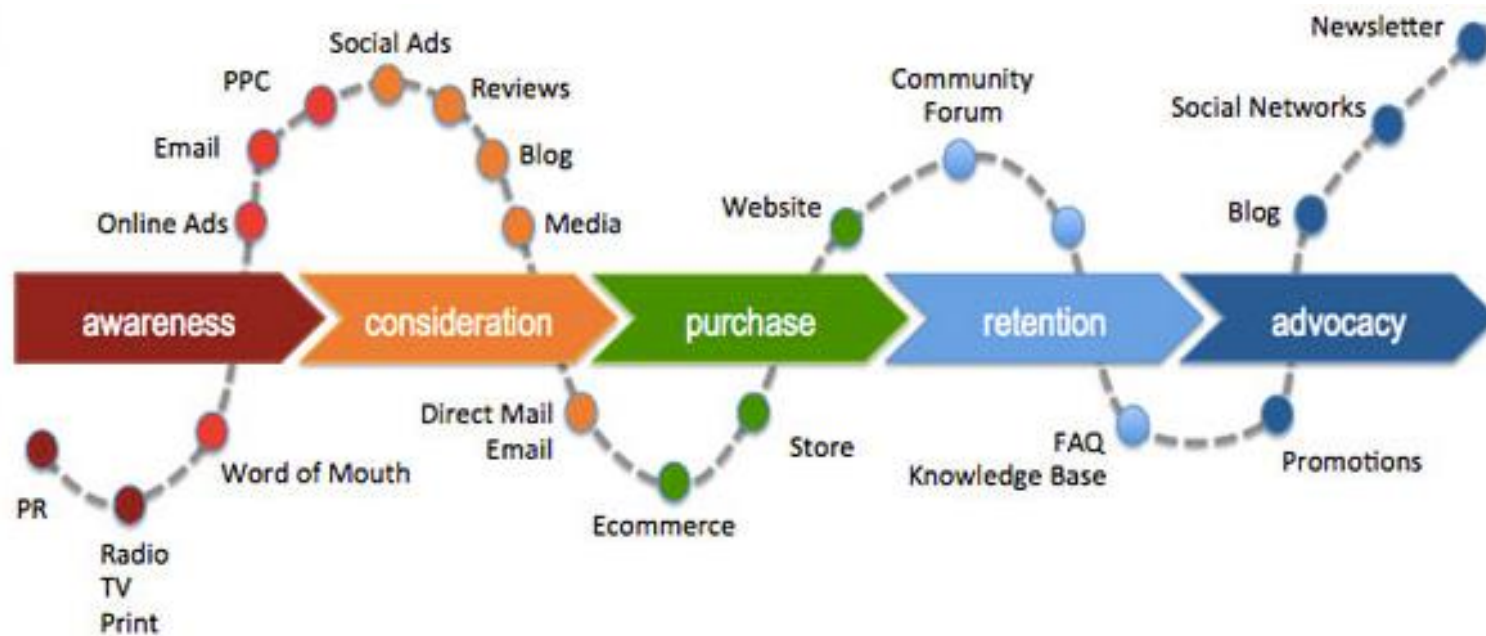
بهبود تجربه خرید مشتری: شناسایی و حساسیت به تک تک فرایندها و مسیرهای خرید مشتری

رویکرد دیجیتال در مقابل بازاریابی سنتی: استفاده از ابزار سنجش دقیق برای بهبود تجربه خرید مشتری (مثال: شبکه‌های اجتماعی، گوگل آنالیتیکس و ...)



DOES YOUR MEDIUM MATCH YOUR MARKETING MESSAGE?

Communication Direction	One Way	Two Way	Multi-directional
Interaction	One to Many	One to One	Many to Many
Purchase Phase	Research	Engagement Purchase Post purchase	Engagement Post purchase Advocacy
Vehicle / Platform	Advertising-on & offline Direct mail PR Website Email RSS Blog Twitter Video Podcast/Audio	Email Direct mail Mobile Chat Social media networks Twitter	Social media networks Twitter Boards Ratings & reviews Videos Photos Meetups
Marketing Content	General info Product info Purchase info Promotion	General info Product info Purchase info Promotion Targeted communications Customer service Sales support Retention marketing	General info Promotional Post-purchase support Ratings & reviews Customer generated



چرا وبلاگ در ۲ مرحله وجود دارد؟

بازاریابی مشتریان فعلی – Existing Customer Marketing

Forrester sum up this customer-centric approach in their *B2B Loyalty, the B2C Way* report:

- *“B2B marketers must change their mindset, moving from a focus on products, internal processes, and organizational silos to a focus on the total customer relationship – from discovery and purchase to engagement, retention and loyalty”.*
- It's focussed on driving retention, building loyalty and earning brand advocates. It's about creating an optimum customer experience.

دیتابیس مشتریان فعلی

نام مشتری	سیستم‌های خریداری شده	تاریخ خرید	سیستم‌های مورد نیاز	علت عدم خرید سیستم مورد نیاز در تاریخ خرید	رضایت‌سنجی
X	حسابداری دریافت و پرداخت	۹۶/۰۷	حقوق و دستمزد	کم بودن تعداد پرسنل	راضی
Y	حسابداری دریافت و پرداخت انبار فروش	۹۶/۰۹	-	-	راضی
Z	حسابداری حسابداری پیمانکاری	۹۶/۱۲	دریافت و پرداخت	بودجه محدود خرید	راضی

بازاریابی رویداد



انتخاب هدف از برگزاری رویداد

انتخاب محتوای ارائه

انتخاب رسانه جهت ارائه

برنامه تبلیغات رویداد

قیمت‌گذاری رویداد

خروجی مورد نظر از رویداد

پیگیری‌های پس از رویداد

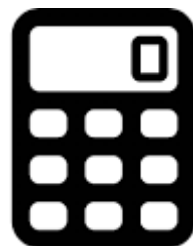
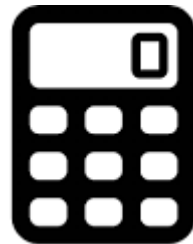
شاخص ارزیابی

یک رویداد طراحی کنید



ارزیابی مالی

سرمایه‌گذاری در بازاریابی و فروش
انتظار از افزایش درآمد و توجیه اقتصادی



سپیدار سیستم
SEPIDAR SYSTEM
عضو گروه شرکت‌های همکاران سیستم

پروژه‌های جلسه اول

عنوان پروژه

استعلام قیمت از یک سرویس ارسال انبوه پیام کوتاه بابت تبلیغات

راه‌اندازی اکانت اینستاگرام نمایندگی

راه‌اندازی کانال تلگرام نمایندگی و اضافه کردن مشتریان به کانال

راه‌اندازی پروفایل شخصی لینکداین (ویژه مدیر عامل نمایندگی)

معرفی یک سایت تخصصی حسابداری جهت تبلیغات و استعلام قیمت

- نماینده گرامی، لطفا پروژه‌های خود را در یک فایل ورد تنظیم نمایید و برای من به آدرس ایمیل shayanp@systemgroup.net یا شماره تلگرام ۰۹۱۲۵۹۸۵۱۴۳ ارسال نمایید (زمان ارائه تا ۲۶ تیر).

- سوالی داشتید، لطفا با من در تماس باشید

- دریافت گواهینامه حضور در دوره منوط به ارائه تکالیف است ☺

TakeAway

